

# Introduzione

Competitività, conformazione e scenari di cambiamento del sistema produttivo nazionale sono stati sempre in posizione centrale nel dibattito politico e scientifico del Paese; ma oggi, grazie alla ricaduta su un sempre più potente sistema massmediatico, la discussione ha un impatto più penetrante e diffuso sulla cosiddetta “pubblica opinione”, incidendo pesantemente sugli orizzonti di percezione e valutazione, e quindi sul comportamento, dei soggetti economici e politici principali.

È significativo che, a seconda delle oscillazioni di performance del nostro impianto produttivo, uno dei “fuochi” centrali della discussione torna periodicamente ad essere l’alternativa (meno frequentemente la possibile sinergia o più semplicemente il ruolo diversificato) fra la “grande” e la “piccola” dimensione d’impresa, con qualche spostamento recente di attenzione su quella “media”. Sono saliti alla ribalta, di volta in volta, entusiasti del “piccolo è bello” e fautori della mega azienda transnazionale, innovazionisti e tradizionalisti, revisionisti-catastrofisti ed ottimisti; per cui, come in altri casi in cui la passione si intreccia magari con altri, divergenti interessi, l’analisi e l’interpretazione dei fatti è viziata di pregiudiziali ed arroccamenti “ideologici”, fino a distorcere talvolta in misura dannosa le conclusioni di orientamento che ne derivano per le politiche economiche, nonché per la comunicazione che influenza la cultura sociale.

Malgrado ciò, c’è un sistema Paese che ha continuato a tentare di funzionare e c’è perfino riuscito in misura ragguardevole, tanto che molti esegeti sono periodicamente indotti a rispolverare paradigmi come quello del calabrone, il quale riesce a volare contro le leggi della fisica, proprio perché le ignora.

L’economia internazionale continua a porre nuove sfide e nuove difficoltà all’attenzione di imprese e lavoratori italiani, ma questi riescono, fra mille difficoltà, a mantenere all’Italia un ruolo di primattore sui mercati internazionali: anzi, pare che proprio una crisi economica di inedita gravità e profondità come quella recente (ed ancora non certo del tutto superata), se analizzata secondo una prospettiva comparata e non italo centrica, lasci pensare che il modello delle concentrazioni territoriali di piccole medie imprese (PMI) e in particolare dei “distretti industriali”, più volte criticato da luminari della scienza economica nazionali o dei principali competitor, abbia affrontato le difficoltà in modo migliore di quelli alternativi tanto osannati.

Da qualsiasi parte la si affronti, la trama dello scenario competitivo nazionale porta comunque a confrontarsi con un elemento basilare, che funge sia da spartiacque nel dibattito di cui sopra, sia come snodo delle teorie interpretative ad esso correlate:

pur con una connaturata miriade di difformità territoriali settoriali, persiste il protagonismo complessivo, sia in termini di valore aggiunto prodotto che di addetti coinvolti nel processo di produzione, della miriade di piccole e medie imprese disseminate sul territorio, così come persiste l'evidenza di un loro vantaggio, e di una loro tendenza, a concentrarsi in aggregati territoriali riconoscibili, ancorché di delimitazioni e classificazioni mai prive di problemi.

È in questa relazione fra "luogo" e "impresa", cioè nella dimensione territoriale dell'indagine economica, che va ricercato il nucleo concettuale di uno dei filoni più importanti dell'interpretazione delle vicende industriali italiane, ovvero quella serie di studi che, a partire dal periodo a cavallo fra gli anni '70 ed '80, si propone in alternativa al *mainstream*, dominato dai fautori della grande dimensione d'impresa.

È affascinante, ma per altro verso preoccupante, constatare negli anni come la critica, sempre più o meno intrisa del vaticinato sopravvento della "crisi epocale" delle PMI, sia tornata a presentarsi ogni qual volta le oscillazioni dello sviluppo internazionale mettevano in difficoltà anche questa vitalissima componente dell'economia nazionale, salvo poi riperdere di abbrivio con l'emergere di una "ripresa"; specie quando, allo stesso tempo, si trascurava spesso di dare altrettanto rilievo alle concomitanti cadute delle unità di dimensione maggiore.

Riflettendo sulle argomentazioni addotte, l'impressione è che le frecce non manchino all'arco di questi ostinati seguaci del capitalismo "che conta davvero", e con esse alcune ragioni anche ben fondate. Ma di qui a dire che il modello distrettuale è finito, e che le prospettive positive dell'economia italiana risiederebbero solo in un ampliamento indiscriminato della dimensione d'impresa (poiché si pretende che la "grande impresa" sia più tecnologica, più razionalmente operativa, più innovativa, più rilevante sui versanti del commercio e del credito, più rapportabile a politiche dedicate, più garante dei lavoratori, ecc., ecc.), che dunque prescindano da luoghi e comunità locali sui quali essa si innesta, ce ne corre.

Va anche ricordato che più di recente (non è stato così in stagioni di discussione risalenti ormai a parecchi anni fa) è rimasta sullo sfondo la questione di come e perché l'incardinamento di un tessuto produttivo su una o poche grandi imprese, o su un ispessimento locale di PMI, sia in grado di convogliare produttivamente e competitivamente le aspirazioni di benessere e miglioramento di "status" sociale degli appartenenti alle relative comunità di riferimento.

Parrebbero infatti legarsi soprattutto a questo le questioni che richiamano l'attenzione, non tanto sul potenziale di apparati educativi e d'opinione dedicati, quanto soprattutto sulle motivazioni individuali, ovvero sull'orientarsi di una comunità verso l'adeguamento al nuovo ed anche verso il produrre innovazione (restando da distinguere quella "micro" o "macro", "d'avanguardia" o "d'inseguimento", "relativamente persistente" o "rapidamente imitabile e volatile"). Ma deve esser ricercato pure in questo nesso il perché alcune aree e comunità, piuttosto che altre, sono preferite nelle intense dinamiche migratorie connaturate ad un mondo globalizzato; non pare irragionevole pensare che la struttura del tessuto d'impresе che sostiene un sistema produttivo, così come le caratterizzazioni settoriali funzionali che determinano la sua capacità di interscambio con l'esterno, abbiano una rilevanza cruciale sul come si possa ricercarvi la miglior compatibilità fra l'ingresso e posizionamento "soddisfacente" nel mondo del lavoro da parte delle risorse umane che territorialmente più vi si rapportano.

Nel dibattito recente fra i vari protagonisti dei sistemi locali italiani, quel che invece comincia a farsi sempre più strada, è che la forma “classica” del distretto, ovvero l’ispessimento locale di PMI variamente interconnesse dentro un particolare comparto produttivo (o filiera di prodotto) manifatturiero, che ha costituito anche la base della riconoscibilità statistica e legislativa del distretto localizzato da parte di molte Regioni e a scala nazionale, non sia più l’ambito di analisi adeguato per dare pienamente conto dei fenomeni riscontrabili nelle molte zone d’Italia fin qui implicate.

Si parla ormai da molte parti di “metamorfofi dei distretti”, di “distretti polisettoriali”, e si è tentato a volte di operare codifiche normative di questa idea, perfino arrivando a snaturarne un po’ i connotati (ad es. i “meta distretti” nella Regione Lombardia; ma si potrebbe forse citare anche il recente “distretto regionale integrato” della Toscana).

È chiaro che, in forma spesso edulcorata, ma talvolta anche con potenzialità innovative, si ripropone il vecchio dibattito sulla validità della forma in questione come paradigma capace di interpretare le diverse realtà socioeconomiche che stanno alla base dello sviluppo italiano. Il dibattito di questi tempi è ad un nuovo apice, e si ripropone nella forma consueta in contingenza alla recessione in corso nel Paese, che peraltro vede seguire un 2012 irto di difficoltà ad un anno 2011 straordinariamente positivo dal punto di vista della capacità di esportare sui mercati internazionali.

Questo studio ha un obiettivo essenziale: allegare alcune evidenze ricavate da una batteria di indicatori statistici, buona parte dei quali di disponibilità recentissima, per concluderne, semplicemente, che la realtà delle PMI manifatturiere e dei loro “distretti” sono lontane dopo tutto dal manifestare i sintomi del vaticinato “tramonto epocale” e che dunque, ove tale diagnosi è stata frettolosamente sostenuta, c’è molto di che ripensare, sia per quanto riguarda teorie e riscontri fattuali, sia circa i rischi di distorsione, o di danno effettivo, che certe campagne di comunicazione sociale hanno implicato.

Non sfugge ovviamente che vi sono tre corollari teorici più o meno diretti di questa considerazione. Il primo, è che risulta fondata l’argomentazione per la quale il territorio continua ad avere un peso assolutamente non trascurabile nelle vicende delle economie locali; dunque, da un lato ha senso mantenere e promuovere, nell’analisi delle economie stesse, un approccio imperniato sul concetto di “sviluppo locale”, mentre dall’altro questo può costituire anticamera, e elemento basilare, di una prospettiva territorialista che comporti a sua volta un salto qualitativo a una nuova metodologia di indagine relativa ai luoghi: una prospettiva che utilizzi, magari, parametri e metodologie inerenti allo studio della crescita economica (come ad esempio, appunto, le performance di produzione di ricchezza e occupazione) in un quadro integrato orientato allo sviluppo e alle sue molteplici dimensioni. Il secondo, è che invece risulta fundamentalmente parziale, e deleteria, l’idea per cui esisterebbe un unico paradigma performante, relativo all’incontro fra territorio e crescita, sul piano delle politiche, e cioè quello per il quale il primo si propone come mero recipiente passivo dei fattori produttivi, e deve dunque proporre un modello per il proprio sviluppo teso il più possibile a favorire l’accumulazione di capitali (magari tramite l’attrazione di investimenti dall’esterno) e di grandi strutture della produzione. Il terzo corollario, è che anche laddove si individui correttamente l’importanza di un nesso fra territorio e sviluppo, appare ampiamente forzata, e difficilmente sostenibile, l’idea che si possa stabilire una gerarchia dei vantaggi competitivi apportati dai contesti urbani rispetto a quelli distrettuali o comunque periferici; anzi, che vi è un’evidenza di interazione

strategicamente relevantissima fra queste tipologie di plesso produttivo e socioculturale, e che nella cura e nella valorizzazione di questa interazione, non già di una subordinazione di un paradigma all'altro, si possano costruire grazie alle economie territoriali dei "di più" di competitività per i sistemi locali.

L'analisi verrà preceduta da un breve excursus relativo alla modalità di emersione, all'interno del dibattito accademico, e poi politico e mediatico, del concetto di "sviluppo locale" (a partire da quello di "distretto industriale"), nonché ad alcune delle vicende più o meno recenti della sua contrapposizione con il modello della "grande dimensione di impresa".

## **1. Un'articolazione particolare della contrapposizione sullo sviluppo locale**

È comprensibilmente molto difficile, ed è comunque un compito che va al di là dell'obiettivo del presente lavoro, articolare secondo una riduzione di complessità minimale le varie fasi, e le varie posizioni, che si sono succedute e confrontate nel dibattito sulla competitività del sistema Italia dal dopoguerra ad oggi.

Per tentare comunque di inquadrare alcuni dei temi principali, e per inserire l'analisi all'interno di una visione più organica e complessa, verrà qui adottato un approccio un po' tranchant, che tuttavia pare efficace nel legare le molte tematiche in gioco ed è inoltre accreditato nella letteratura d'argomento, nonché nei risvolti politici e mediatici anche recenti: quello che divide i contributi analitici sulla competitività del sistema Paese, facendoli corrispondere, secondo diverse gradazioni di congruità, alla contrapposizione fra i cosiddetti "declinisti" ed i "sostenitori".

Possiamo utilizzare come filo conduttore la ricostruzione chiara (facilmente proiettabile in termini di ricadute di politica economica e di implicazioni politiche "tout court") fatta da Preti e Puricelli nel loro lavoro del 2007. A questo proposito, occorre dire che i due autori utilizzano il paradigma soprattutto con riferimento alle ultime evoluzioni della discussione, ovvero ai precedenti cinque anni.

Tuttavia, a chi scrive sembra che, pur a grandi linee e sicuramente con qualche lacuna di precisazione concettuale, questa contrapposizione abbia avuto un senso lungo tutto il periodo dell'industrializzazione italiana che va dagli anni '70 e '80 ai giorni nostri.

In questo lasso di tempo, mentre da un lato la piccola impresa e il paradigma distrettuale si sono imposti all'attenzione degli studiosi italiani e mondiali e l'aggressione al mainstream "declinista" si è corroborata dei grandi risultati registrati dall'industria nazionale nel periodo contingente e più immediatamente conseguente alla prima grande crisi post-bellica del capitalismo mondiale (quella del 1973-75), dall'altro lato non sono mai mancati riferimenti critici e perfino veri e propri "attacchi" ai gap di competitività di questo paradigma produttivo nei confronti dei principali competitor internazionali.

Fra questi ultimi sono stati compresi, in diverse fasi dello sviluppo internazionale, i "nuovi entranti" che andavano conquistando ruoli di primattore (siamo passati dalle "tigri asiatiche" ai BRIC, ovvero Brasile, Russia, India e Cina, non mancando di osservare e "invidiare" i risultati relativamente migliori che, all'interno dell'economia europea, hanno ottenuto in alcune contingenze l'Irlanda, la Spagna, la Gran Bretagna e persino alcuni Paesi dell'Europa dell'Est), pur essendo legati a modelli economici anche profondamente diversi fra loro.

Messa dunque da parte la pretesa di ricostruire con completezza e secondo una tassonomia più raffinata il succedersi degli interventi a favore dei due corni principali del dibattito evidenziati, appare opportuno prendere comunque le mosse da un richiamo, sempre molto sommario, al percorso di emersione del modello di sviluppo “distrettuale” o “localista”, e dei suoi caratteri teorici principali.

Esso, pur non potendosi considerare il punto di riferimento esclusivo per il punto di vista dei “sostenitori”, ne costituisce tuttavia il caposaldo teorico, e rappresenta lo “spartiacque” dell’uscita dal modello centrato sulla grande impresa e sul suo eventuale processo di decentramento, che fino a quel momento era stato il cardine dell’interpretazione dello sviluppo industriale italiano.

## **2. La palingenesi del “distretto” e lo “sviluppo locale”**

### **2.1. La base del mutamento di prospettiva: l’emergere del “distretto industriale”**

L’inizio del mutamento di prospettiva teorica, rispetto ad un già consolidato e più “classico” modello interpretativo corrente dello sviluppo industriale italiano, in cui un sottosviluppato Sud si contrapponeva ad un Nord intensamente industrializzato e principalmente sostenuto da una costellazione di grandi imprese attorno alle quali gravitavano unità medie o piccole da esse dipendenti, si è avuto in Italia solo nel momento in cui l’evidenza empirica ricavata dai dati del censimento del 1971 (disponibili dopo il 1974) andava a confermare in maniera innegabile le letture dei fenomeni di sviluppo industriale della Toscana in primo luogo, e di altri importanti lembi del territorio nazionale poi. In questi casi, lo sviluppo era caratterizzato dalla proliferazione relativamente autonoma delle piccole e medie imprese, a fronte di una corrispondente perdita di occupazione o declino irrecuperabile nelle grandi (Becattini IRPET, 1975; Bagnasco e Messori 1975; Brusco, 1975). In questa prima fase di riflessione e dibattito, che poi si consolida, si evolve e si complessifica fino a mettere in campo tematiche profondamente nuove come le “subculture” specifiche e il ricambio di risorse umane adeguate in condizioni di discontinuità dei valori di riferimento socialmente condivisi, il cambio di paradigma sembra rendere ben conto del passaggio già percepibile, tuttavia teoricamente codificato da Piore e Sabel soltanto a metà degli anni’80 (1984), dal paradigma teorico di una organizzazione di tipo fordista taylorista a quello di un nuovo “sistema” di produzione frammentato-flessibile.

Il “caso italiano” attirava l’attenzione degli osservatori internazionali, che non si spiegavano come un sistema produttivo considerato arcaico, nella sua frammentazione in piccole e micro unità, riuscisse non solo a galleggiare nello scenario competitivo già difficoltoso di quegli anni, ma addirittura a guadagnare occupazione e quote di mercato. È l’epoca del ricorso al paradigma del “volo del calabrone”; ovvero si utilizza una parafrasi della famosa citazione secondo la quale, pur essendo stato scientificamente provato che, date le misure di apertura alare, frequenza del battito delle ali e peso corporeo, il calabrone non può volare, questo di fatto vola perché non lo sa. I distretti, si dice dunque da alcune parti, come il calabrone funzionano e bene, ma

non ne è chiaro il motivo (o, quantomeno, ci si rifiuta di accettare le prime proposte di spiegazione che alcuni già avanzano).

In realtà, dalla codifica (ma, come molti concordano, sarebbe forse più appropriato parlare di ricodifica) del concetto di distretto industriale (Beccattini, 1979), derivano proprio le spiegazioni al funzionamento dei peculiari agglomerati di piccole imprese. Il concetto è mutuato dall'analisi marshalliana, che, rispetto ai canoni più tradizionali della teoria neoclassica dominante al tempo della sua impostazione, mette in campo il fenomeno delle agglomerazioni locali di piccole imprese legate da rapporti di interdipendenza di genere vario, comunque assai rilevanti sul piano degli esiti competitivi.

Essa presta l'aggancio al recupero di riflessioni riguardo ai particolari meccanismi di trasmissione espansiva dei rendimenti crescenti da progressiva divisione del lavoro fra componenti diverse di un sistema economico in movimento e, in tale ambito, al ruolo delle economie esterne alle singole imprese ma interne ad un settore o ad un agglomerato di settori in qualche modo interdipendenti (come appunto è tipico di un "distretto industriale" locale), di cui si trovano pregressi riscontri teorici negli americani Allyn Young (1928) e Tibor Scitovsky (1954), e che infine sono massicciamente ripresi dal dibattito sul tema dello sviluppo e sottosviluppo economico fra l'immediato secondo dopoguerra fino quasi ad oggi. Non solo, ma l'impostazione fa spazio pure al ruolo cruciale di quel "primum mobile" imprenditoriale, mosso da motivazioni di successo economico e sociale e predisposto alla proliferazione per imitazione in ambito di cultura locale fortemente condivisa ed intercomunicante, che, sempre alcuni anni prima, Albert Hirschman aveva indicato come l'effettivo "fattore scarso" nello start-up e nella successiva iterazione dei processi di sviluppo.

Secondo Marshall, i vantaggi della divisione del lavoro e della produzione su larga scala possono essere conseguiti in modo alternativo alla concentrazione di quest'ultima in uno o pochi grandi stabilimenti; ovvero, nell'ambito di processi produttivi (altrimenti integrati) di cui è tecnicamente possibile la scomposizione in fasi non necessariamente contigue nell'ambito di un unico impianto aziendale, a ciascuna di esse può allora corrispondere una o più piccole aziende specializzate, perciò comunque tendenti alla prossimità, fino appunto a caratterizzare interattivamente ed identificare la cultura sociale (oltre che produttiva) di una corrispondente comunità e perfino l'assetto urbano territoriale di riferimento.

All'interno del distretto, si innesca così anche un meccanismo "virtuoso" e peculiare di competitività, che è basato sull'apparente ossimoro concorrenza/cooperazione, e si attivano ulteriori interdipendenze, anche esterne all'apparato dell'economia ma sempre incardinate sullo stesso principio interattivo (legami con l'organizzazione dei nuclei familiari, funzionamento del mercato locale del lavoro, rapporti con la formazione e le rappresentanze sindacali e di categoria, relazioni col versante politico amministrativo, ecc.).

Concorrenza, perché su ogni fase del processo si può aprire una sfida di mercato fra imprese del territorio che coprono tale attività, che trova la sua virtuosità essenzialmente nel fatto di consentire un processo efficiente di determinazione dei prezzi di merci e servizi scambiati nel distretto, attraverso un duplice sistema di confronto (mercato locale ed extra locale): ogni impresa è in tal modo spinta continuamente alla specializzazione ed alla massimizzazione della capacità competitiva nella sua

particolare attività. Cooperazione, perché la divisione in fasi necessita di capacità di coordinamento; questo rapporto implica anch'esso una virtuosità nella riduzione dei rischi d'investimento, nella diffusione dell'innovazione, nell'abbassamento dei costi di produzione (Becattini, 1979; Dei Ottati, 1995). Anzi, spesso, nel distretto si verifica, in virtù di meccanismi di fiducia e del perpetuarsi dei rapporti attraverso il tempo, un fenomeno di creazione di "squadre di imprese", che recepiscono le commesse sulla base dei bisogni esterni, suddividendosi attività e rischio.

L'alta specializzazione fa sì che nel distretto si creino figure di esso tipiche, ad esempio gli "imprenditori puri", che agiscono da intermediario fra il mercato mondiale (e i bisogni che esso esprime) e la vita produttiva e socio culturale del distretto medesimo; la loro attività è quella di formulare e/o operare su "progetti di prodotto", richiedendo la collaborazione dei produttori effettivi di fase con cui sono in stretto rapporto. La molteplicità delle fasi e il meccanismo della loro suddivisione contribuiscono a tenere le dimensioni tecniche ottimali abbastanza basse; questo spiega la proliferazione delle imprese e le dimensioni ristrette. Caratteristica innovativa del paradigma, è il ruolo che, rispetto all'organizzazione di un fenomeno prettamente economico come la produzione, si dà, come già accennato, alla comunità locale compresente alle imprese sul territorio, e con esse interagente. Questa è portatrice di un sistema di valori formatosi nel corso del tempo, che condivide soprattutto l'accettazione del successo sociale ed economico attraverso la capacità di lavoro (alcune volte si è addirittura contrapposta questa cultura del "saper fare" a quella del "saperci fare", invece più evocatrice dell'intercettazione del reddito anziché della sua produzione) e l'accettazione del rischio e della flessibilità. Tutto questo, agendo all'interno di un insieme di istituzioni socioeconomiche (mercato, impresa, scuola, famiglia; ma anche circolo parrocchiale, circuito un tempo gravitante sulle "case del popolo", ecc.) e di regole più o meno esplicite che garantiscono la diffusione, il rispetto e la trasmissione dei valori conformi.

In virtù dell'attività industriale che vi domina, la vita del distretto è caratterizzata da un continuo interscambio di individui fra di esso ed il mondo circostante; ma, anche all'interno, l'etica del lavoro e del rischio che prevale fa sì che vi sia un'alta dinamicità nella ricerca di nuove occasioni e di "dimostrazioni d'ingegno", magari anche di piccola scala, pena una sorta di "non considerazione" o addirittura di riprovazione sociale.

## 2.2. Il luogo come unità d'indagine

Nel saggio del 1979, Becattini differenzia, per la caratteristica della dominanza dell'attività industriale, il distretto da una generica "regione economica"; si gettano già, in questo modo, le basi per parlare di una molteplicità possibile di "regioni" economiche. Becattini non solo applica il modello alla realtà produttiva specifica con cui ha a che fare, ma coglie pienamente la frattura di paradigma presente in potenza nelle parole del Marshall. Ovvero, nel momento in cui occorre definire l'unità d'indagine dell'economia industriale, è possibile far riferimento non unicamente a una sua unità definita dal punto di vista tecnologico (stabilimento o "settore"), ma a un'area o distretto, nel quale è la dimensione territoriale che spiega il peculiare coacervo di condizioni sociali, culturali, ambientali, produttive in grado di dare conto dei rendimenti crescenti dell'impresa.

Il cambio di prospettiva vede introdurre termini fino ad allora inutilizzati nel mainstream dell'analisi economica: si utilizza ad esempio il concetto di industrial atmosphere, ma soprattutto si insiste sulla compenetrazione fra la struttura produttiva e il tessuto sociale della comunità: una comunità, appunto, locale. È questa, giova ripeterlo, la portatrice di un sistema omogeneo di valori che è assieme requisito preliminare per la formazione del distretto e condizione della sua sopravvivenza; le istituzioni e le regole vigenti nel distretto garantiscono la diffusione locale di tali valori e del loro mantenimento, in presenza di uno scambio retroattivo di informazioni col contesto esterno ad esso. Grazie al nuovo approccio, il territorio, "geograficamente e storicamente determinato", diviene non più una delle dimensioni della analisi economica, ma una vera (potremmo spingerci a dire "la" vera) e propria unità di indagine dell'analisi stessa; si assume il concetto che le stratificazioni culturali, sociali, produttive accumulatesi durante la storia su un luogo specifico determinino fortemente il modo in cui all'interno di esso si produce e perfino la capacità di cogliere l'occasione produttiva e di profitto in sé, nel coacervo di quelle che, di continuo, l'evoluzione dell'economia di contesto (nazionale ed internazionale) genera, cancella, ripropone, e così via. Questa specificità, assieme alle caratteristiche tecnologiche, alla tipologia dei beni prodotti e dei bisogni soddisfatti, e alla natura del mercato di riferimento, va a caratterizzare l'industria tipica del luogo, che a sua volta permea attraverso una peculiare cultura "industriale" l'intera società locale.

La nuova ottica di lettura dello sviluppo economico è una vera e propria rivoluzione: ad esempio, mostra che, nel caso della proliferazione della piccola impresa, non di arretratezza, si trattava, ma di peculiarità; e che le differenziazioni dello sviluppo in aree diverse del territorio non potevano essere trattate semplicemente come "varianti locali" rispetto a un modello teorico standard di tendenza intrinsecamente "necessaria" all'incremento dimensionale dell'impresa, né come contingenze particolari lungo l'asse del "progresso economico", ma avevano nel luogo stesso la propria *raison d'être*. Anche la produzione delle merci acquisisce la conformazione di un processo localmente situato, che include la riproduzione sociale dell'organismo produttivo, il quale è strutturato nella sua complessità da valori, know how, istituzioni e contesto ambientale che servono a mantenerlo e riprodurlo in modo adattivo nel tempo.

Il passo in avanti è sensibile per una serie di altre discipline: si cominciano a delineare i tratti di quella che più tardi sarà espressa come rivendicazione interdisciplinare dello "sviluppo locale". Fra queste, ovviamente, la geografia, che supera il semplice tentativo già esistente di inserire il territorio, nell'analisi delle attività economiche, come mera dimensione. Per assecondare questo paradigm shift, si recupera una tradizione geografica esistente, ma a lungo trascurata, che muove dal concetto di "luogo" per indicare una porzione di territorio alla quale viene attribuita, dalla popolazione che ha a che fare con esso, una identità sulla base delle singole funzioni e del ruolo che svolge nel sistema sociale. Fra le funzioni, non vi è soltanto quella residenziale; vi è sicuramente quella produttiva, ma anche quella, importantissima pure nel concetto di distretto, di produzione di significati e di organizzazione del senso comune, insomma perfino dei riferimenti di auto identificazione. Dunque, l'espletamento di un particolare tipo di funzione all'interno di un variegato contesto nazionale può essere interpretato a partire dalla configurazione di sistemi locali, caratterizzati da tale individualità; e dunque, il "luogo" come unità d'indagine dello sviluppo a tutti gli effetti.



Va infine notato che la sfera semantica innovativa, originata dalla sovrapposizione di un approccio “economico” a uno di tipo “geografico” nel fenomeno dello sviluppo e delle sue caratterizzazioni locali, trova una ulteriore base teorica nella stessa filosofia sociale marshalliana, e precisamente dal IV libro dei *Principles of Economics*, nel quale il lavoro è indicato come fattore fondamentale per lo sviluppo delle capacità umane, ovvero dell’insieme di caratteristiche soft necessarie allo svolgimento di una attività produttiva, e che contribuiscono all’azione dell’essere umano sul suo “luogo di vita”.

### 2.3. Dove si crea (anche) il vantaggio competitivo

L’adozione del “sistema locale” come “unità socioeconomica a base territoriale” quale modello di interpretazione della struttura e del cambiamento sociale ed economico conosce un’ulteriore iniezione di popolarità a livello mondiale con il lavoro di Porter del 1991, “Il vantaggio competitivo della nazioni”.

L’economista americano, osserva le economie più dinamiche e competitive a livello mondiale, utilizzava l’affermazione forte secondo la quale il vantaggio competitivo si genera all’interno di aggregati o “clusters” di settori industriali, connessi da relazioni verticali (cliente/fornitore) e orizzontali (clienti comuni, tecnologia, canali). Facendo riferimento al “diamante”, ovvero allo schema utilizzato dal Porter per l’individuazione delle categorie determinanti del vantaggio competitivo, egli aggiunge che la concentrazione geografica del settore industriale è in grado di influenzare lo schema medesimo. Pur nella differenza di concetto fra “cluster” e “distretto”, è evidente la penetrazione dell’importanza della connotazione geografica di una economia anche in una delle voci più significative di quella internazionale, e che supera l’idea di una competitività esclusivamente ascrivibile all’efficienza individuale delle imprese.

Nei sistemi locali infatti tendono a strutturarsi reti di relazioni fra i soggetti attivi sul territorio, con scambi di beni e servizi e/o di informazioni e conoscenze; sono questi scambi, con le loro caratteristiche e con le strutture di vario genere che essi stessi contribuiscono a disegnare, che poi sono alla base del vantaggio competitivo (Sforzi, 1995). Anche la produzione di conoscenze, dunque, è concepibile come un processo localmente situato, e fondamentale per la creazione di tale vantaggio. Inteso come organismo, infatti, il sistema locale tende a uno scambio continuo di informazione con l’ambiente esterno, integrando conoscenza esplicita, “codificata”, e conoscenza tacita, “contestuale” (Becattini, Rullani, 2000). Nel milieu locale ha luogo la socializzazione della conoscenza tacita e la sua conversione in esplicita; ma anche l’instaurarsi di rapporti con luoghi diversi crea un meccanismo di acquisizione di conoscenze a loro volta integrate nel milieu locale.

Il processo conosce variazioni in ragione della conformazione specifica dei luoghi. Questa “integrazione versatile” è molto difficile da trasferire da un luogo all’altro, in ragione delle sue caratteristiche di specificità: altro aspetto che concorre alla necessità di utilizzare il modello locale per l’analisi economico sociale (e, aggiungerei, territoriale).

L’introduzione dei concetti sopra elencati modifica ulteriormente in modo sostanziale l’approccio complessivo al tema dello sviluppo economico, solitamente inteso come processo di accumulazione di capitale e/o tecnologia. Nella filosofia marshalliana, lo studio dello sviluppo economico, del cambiamento economico, identifica nello studio del cambiamento umano lo scopo più importante: l’oggetto d’indagine è

anche l'evoluzione di quelle capacità umane sopra citate; capacità che determinano la specializzazione di una società locale in una industria e che in ogni caso vanno riferite all'essere umano quale componente di un organismo sociale localizzato.

Per questo motivo, è possibile parlare di sviluppo locale, ed utilizzare nello studio del cambiamento le capacità umane quale oggetto specifico, e il luogo quale unità d'indagine. Nel luogo di vita, l'individuo esercita ed educa attraverso il lavoro le proprie capacità, in un contesto interattivo dinamico che vede come componenti organiche l'industria e i mercati di sbocco dei prodotti, da un lato, e le istituzioni locali ed extra locali, dall'altro. Ed è anche importante aggiungere che queste ultime sono di fondamentale importanza per impedire meccanismi, invece "viziosi", che scoraggiano lo sviluppo delle capacità specializzate. Ad esempio, nelle situazioni in cui la produzione richieda compiti routinari, e causi la perdita della plasticità mentale necessaria per adattarsi alle continue e mutevoli esigenze dell'innovazione.

#### 2.4. La molteplicità dei sentieri di sviluppo locale

Il fatto che il distretto industriale abbia costituito una sorta di spartiacque sull'utilizzo del "luogo" per la lettura dei fenomeni economico sociali non deve però far pensare che ad esso debbano essere ricondotte tutte le varietà dello sviluppo locale presente sul territorio nazionale; sviluppo che, come si è detto, è socialmente, storicamente ed ambientalmente determinato, ma che proprio per questo può assumere conformazioni differenti a seconda delle caratteristiche del sistema locale. Banalmente, si potrebbe affermare che ogni luogo è in sé unico, perché le sue caratteristiche sono per definizione frutto di una sedimentazione irripetibile in altri contesti.

Tuttavia, ci sono stati alcuni tentativi di classificazione. Nel saggio del 2001, Marco Bellandi e Fabio Sforzi utilizzano la descrizione dei processi operanti all'interno del distretto per individuare alcune alternative al modello di sviluppo su di esso incardinato.

Si parte dalla disposizione dei caratteri strutturali del distretto lungo due assi: i modi dell'organizzazione produttiva e quello dell'ambiente socio istituzionale locale.

Gli estremi classici di questi (rispettivamente grande impresa vs. piccola impresa, e urbano vs. rurale) rappresentano modalità idealtipiche che, ove combinate, producono diverse forme di sistema locale: città e sistema locale con compresenza di grandi e piccole imprese, o polo industriale di grande e/o piccola impresa in cui convivono caratteri urbani e rurali. Tra gli ibridi possibili rispetto a questi idealtipi, c'è sicuramente il distretto industriale, ma vi sono anche una serie di modalità di sviluppo locale in condizioni non distrettuali.

Il saggio prosegue individuando possibili articolazioni del dualismo fra grande e piccola impresa non distrettuale, ivi compresa la convivenza di una tipologia caratterizzante e di una secondaria.

La classificazione raggiunta comprende imprese multi locali (impresa rete), imprese locali radicate (impresa distrettuale, dei servizi d'avanguardia e dell'alta tecnologia, artigiana ad alto contenuto storico culturale, legata a valorizzazione di risorse naturali), imprese locali non radicate (sub fornitore dipendente e unità controllata dell'impresa rete, legata alla domanda locale di beni e servizi o all'offerta locale di lavoro e infrastrutture).

Queste sono riconducibili alle tipologie di sistema locale idealtipico (distrettuale e non) prima citate, e vanno quindi a costituire i caratteri di alcuni dei possibili sentieri

di sviluppo locale. Fra questi, particolare attenzione viene dedicata alla grande città dinamica, al polo industriale e al sistema locale rurale.

Della prima, si evidenzia la molteplicità di modelli produttivi, sociali e culturali coesistenti, che può produrre frammentazione ove non sia inserita in un quadro di “pluralità interagente” simil-distrettuale. All’interno di questa, verrebbe alla luce un nucleo di attività fortemente complementari nella produzione di conoscenze utili per innovazione di prodotto o di processo; che può in ultima istanza condurre alla formazione di nuova industria ad alta tecnologia esportabile in contesti altri.

Ma grazie ai sedimenti storici accumulatisi lungo l’arco dell’intensa vita storica europea, c’è anche la possibilità di interazione con una rete di relazioni attivata dalle attività turistiche, che costituisce un plus spendibile per le produzioni locali (del resto, vi fa un riferimento esplicito Becattini nel suo noto lavoro sullo sviluppo economico toscano pubblicato nel 1975), oltre ad un motore supplementare altrettanto capace, rispetto all’industria manifatturiera, di scambiare lavoro interno con reddito esterno.

Rispetto ai poli industriali, si sottolinea poi come l’eventuale chiusura di uno stabilimento periferico di una grande impresa, ad opera della sede centrale, possa creare situazioni di crisi territoriale e di rigidità rispetto al cambiamento, a causa della tendenza della società locale a dipendere dalle istituzioni della dipendenza aziendale.

Affinché il sistema locale possa costituire un freno a questo tipo di logiche, o rendendo ancora conveniente il mantenimento di funzioni aziendali della grande impresa, o trovando endogenamente le risorse per reagire alla deindustrializzazione, occorre che sul territorio si siano accumulati fattori socio culturali di organizzazione, produzione di idee e di innovazione, nonché nuclei secondari di impresa dipendente purché innovativa; questi ultimi possono costituire una base, nel caso di impostazione di nuove traiettorie di sviluppo da parte delle politiche pubbliche per lo sviluppo locale.

I sistemi locali rurali sono caratterizzati dal riferimento, da parte di ogni nucleo di competenze (agricole, industriali, commerciali, turistiche), a un insieme di risorse naturali locali.

Questo, da un lato, consente una possibilità di aggancio fra prodotti e servizi locali di qualità a bisogni/mercati specifici. Dall’altro, la dinamicità del sistema locale misurata sotto il profilo della capacità di produrre innovazione e proliferazione imprenditoriale è mediamente meno pronunciata, e aumenta il rischio di un’attitudine diffusa a convertire il profitto in rendita. Anche in questo caso, le politiche pubbliche possono offrire un supporto fondamentale per l’instaurarsi di circuiti virtuosi, che vanno così ad interagire ulteriormente e potenziare quelli già in atto nel contesto socio economico territoriale.

## **2.5. La griglia classificatoria dello sviluppo italiano**

La rivoluzione teorica prodotta dall’approccio distrettuale non poteva mancare di produrre innovazioni anche sotto l’aspetto empirico. I tentativi di regionalizzazione del territorio italiano erano stati classicamente condotti senza far riferimento alle reti di relazioni intercorrenti fra gruppi umani e territorio. Fin dalla metà degli anni ’70, dietro l’impulso delle Regioni (dettato dalla necessità di individuare la scala ottimale alla quale far corrispondere la programmazione socio economica, non necessariamente identica alla suddivisione amministrativa) e in un quadro generale

di forte spinta al decentramento ed alla relativa autonomia locale al tempo privo di un vincolo particolarmente rigido di scarsità di risorse finanziarie, il problema della "regionalizzazione" era stato affrontato sotto il duplice profilo di individuare, da un lato, un costrutto teorico in grado di spiegare la natura delle entità territoriali da riconoscere, dall'altro, una procedura algoritmica capace di gestire la mole di dati declinabile a tale livello specifico.

Nel 1986, un gruppo composto da ricercatori dell'IRPET e dell'Università di Newcastle-upon Tyne, produsse uno studio pionieristico sull'argomento, utilizzando per la prima volta sull'intero territorio italiano i dati del Censimento 1981 (gli unici abbastanza dettagliati ed affidabili, nonché comparabili nel tempo ed omogenei per metodologia e simultaneità di rilevazione, per l'interpretazione a scala locale della realtà socioeconomica nazionale) relativi al quesito sullo spostamento giornaliero per motivi di studio o di lavoro. Il metodo codificato e così collaudato ed affinato venne poi riutilizzato per i Censimenti successivi.

Il substrato teorico dell'operazione era una sintesi efficiente fra gli assunti del nuovo paradigma teorico territoriale e le riflessioni di Hagerstrand (1970) sull'esistenza di vincoli, riguardanti la dimensione spazio temporale, allo spostamento degli individui sul territorio. Infatti, secondo l'approccio del geografo svedese, le reti di interazioni fra individui tendono a determinarsi in ragione dei percorsi quotidiani, e dunque la regionalizzazione del territorio sarà la risultante del processo tramite il quale gli individui si trovano ad articolare lo spazio tempo attraverso le loro pratiche sociali quotidiane di routine (Sforzi, 1997).

Oltre al carattere spazio temporale, importante è anche la motivazione dello spostamento. Si è detto che la matrice territoriale determina il carattere di una serie di funzioni all'interno del sistema sociale; fra queste, va evidenziata quella lavorativa, che rappresenta nell'architettura teorica del modello localistico: come in precedenza richiamato, la fondamentale attività umana attraverso la quale si realizza l'organizzazione dello spazio quotidiano della persona e, in generale, della comunità locale. Il luogo in cui offerta e domanda di lavoro si incontrano risulterà essere la miglior "proxi" riguardo al luogo nel cui ambito la maggior parte delle interazioni umane si svolgono, e dunque può essere utilizzato come unità discriminante nella ripartizione operata del processo di identificazione del sistema locale.

Per far questo, ovviamente, è assolutamente indispensabile avere a disposizione il dato relativo i suddetti dati relativi agli spostamenti per motivi di studio e di lavoro. Il concetto, alla base della procedura algoritmica *multistep* adottata per la regionalizzazione, è quello dell'auto contenimento, ovvero l'indicazione della capacità di un territorio di entro contenere la maggior quantità delle relazioni umane intervenienti fra le sedi della produzione (lavoro) e quelle di riproduzione sociale (residenza). Se un territorio presenta questa caratteristica, viene individuato come sistema locale: entità socio economica che racchiude produzione, consumo e interazione sociale.

L'enfasi posta sull'aspetto del lavoro, a riprova di quanto detto, conduce infatti proprio alla definizione, "in primis", di "Sistemi Locali del Lavoro".

Questa suddivisione del territorio regionale è stata utilizzata per molte iniziative di ordine pratico. Fra queste, l'individuazione dei distretti industriali (art.36 l.317/91 "Interventi per l'innovazione e lo sviluppo delle piccole imprese"). A partire dalla

definizione di piccola e media impresa, come impresa con meno di 250 addetti<sup>1</sup>, l'operazione necessaria è quella di notare quali, fra i sistemi locali di tali PMI, siano caratterizzati da una concentrazione elevata, rispetto a un parametro standard di occupazione manifatturiera, focalizzata su un'industria principale.

Dunque, il processo avviene per quattro stadi principali. Nel primo, si procede all'individuazione dei sistemi locali del lavoro manifatturieri (quota addetti alla manifattura > media nazionale). Nel secondo, si individuano fra questi quelli che sono caratterizzati dalla presenza massiccia di piccola e media impresa (quota addetti manifattura in unità locali di piccola e media dimensione > media nazionale). Nel terzo, si individua l'industria principale di ciascun sistema locale manifatturiero di PMI (singolo settore che segna la quota maggiore di occupati nel manifatturiero nel sistema locale, fra i valori superiori alla media nazionale). Infine, si qualificano come Distretti Industriali i sistemi locali manifatturieri di PMI la cui industria principale è costituita per più del 50% dalla PMI medesima.

Questa metodologia apre due fronti critici principali. Il primo, evidenziato da Garofoli a partire dal 1983, è quello della validità di una procedura empirica basata su dati quantitativi nell'identificare unità territoriali di natura produttiva.

In effetti, la riduzione di complessità utilizzata sembrerebbe carente sotto l'aspetto teorico, in quanto rispetto al modello di distretto privilegia la componente produttiva (e di questa l'aspetto occupazionale) piuttosto che quella sociale; inoltre, alcune regioni si sono trovate in difficoltà rispetto alla tradizionale impostazione della pianificazione e programmazione economica nel momento in cui, a seguito delle elaborazioni algoritmiche, aree storicamente "forti" sotto il profilo dell'immagine riconosciuta dal punto di vista industriale si sono trovate a non essere classificate distretti, o viceversa si sono rivelati distretti sistemi locali che, per conoscenza empirica (talvolta però scadente nel "senso comune consolidato"), col distretto avrebbero poco a che fare.

Tuttavia, ci sono considerazioni da fare a fronte di queste critiche. Innanzitutto, una riduzione di complessità è necessaria per portare a compimento l'identificazione di oggetti che, per loro natura, sono caratterizzati da una complessità non riproducibile in una matrice teorica, e soprattutto matematica, a meno di utilizzare formule multidimensionali dalla dubbia gestibilità.

Inoltre, l'analisi della struttura sociale dei sistemi locali era sì originariamente inclusa nella proposta procedura di ricerca, ma oltre alla difficoltà di traduzione normativa si ponevano pure problemi di interpretazione dovuti all'utilizzo di metodi statistici raffinati. La necessità di affiancare una dimensione sociale a quella produttiva nella procedura di riconoscimento potrebbe essere colmata successivamente in maniera empirica (es.: su specificità culturali, sul senso di appartenenza, ecc.), magari ad opera delle Regioni stesse che così vengono a conoscere più specificamente il loro territorio. Non si dimentichi comunque che la struttura degli SLL è comunque basata sui dati di spostamento per motivi di studio e di lavoro, che hanno proprio natura sociale.

<sup>1</sup> In particolare, piccola è l'impresa con meno di 50 addetti; la definizione è stata stabilita dalla Commissione Europea, e si basa sul numero di addetti come l'unica statistica rilevata a livello comunale, dai Censimenti e più tardi anche dal sistema delle Camere di Commercio incardinato sull'archivio CERVED.

Il secondo fronte di risposta alle critiche prima richiamate riguarda la capacità di utilizzare la disaggregazione statistica infra settoriale dell'ISTAT, articolata sui dati delle attività economiche fino al dettaglio della categoria (5 cifre della classificazione ATECO codificata dall'Istituto medesimo), in modo da ottenere una griglia classificatoria settoriale da mettere a servizio della procedura di individuazione. Anche in questo caso, inoltre, una fase empirica successiva potrebbe produrre importanti affinamenti, soprattutto per quel che riguarda la specializzazione produttiva.

## **2.6. Dal distretto industriale allo sviluppo locale: un'evoluzione necessariamente interdisciplinare**

Nonostante l'evidente cambiamento prodotto negli studi sociali dall'adozione dell'approccio localistico, la sensazione è che ancora le energie che questo è in grado di liberare siano moltissime. In particolare, l'utilizzo del luogo come chiave di lettura del cambiamento socio economico va a individuare un punto virtuale d'incontro per una vasta serie di discipline.

Già nel 1979, Becattini utilizzava queste parole: "[...] mi limito ad accennare al fatto che, nella delimitazione prima e poi nell'esame approfondito di questa realtà inestricabilmente socio territoriale, si realizza la confluenza necessaria delle specifiche competenze dello storico, del geografo, dell'economista, del sociologo e via continuando. Lo studio sempre più approfondito di questa entità bifronte da un lato, risultato unico e irripetibile di una ambiente naturale e di una storia ormai dispiegata e dall'altro caso particolare di possibili leggi evolutive sociali può essere il luogo in cui molte diversità di impostazione e di linguaggio fra le diverse scienze della società trovano, se non il loro componimento, almeno un confronto serio sul campo".

Diversi anni dopo, l'economista, in una intervista curata da Terenzio Maccarelli e Fabio Sforzi, è ritornato sull'argomento sottolineando sia come il tema distrettuale sia riuscito ad attivare uno scambio inter, o almeno multi, disciplinare, per la caratteristica dell'oggetto che sopporta difficilmente riduzionismi specialistici.

Di fronte alla duplice opportunità di creare un contesto che favorisca il semplice confronto fra le discipline potenzialmente interessate, oppure un linguaggio unificato, tramite il quale sfociare in una codifica di un paradigma del distretto, Becattini allarga l'orizzonte della sua riflessione, facendo rientrare il tema in una più complessa osservazione della necessità di un salto qualitativo delle scienze sociali nell'analisi dei fenomeni. Si tratta, probabilmente, di una tendenza percepibile parallelamente in numerosi campi dello scibile umano, e che ha a che fare con i limiti che la mente umana avverte di avere rispetto alla multidimensionalità dei fenomeni complessi. Dunque, necessità di spingere l'analisi a livelli di profondità sempre maggiori, e al contempo mantenendo una sintesi in grado di rendere gestibile l'informazione esponenzialmente crescente che questa analisi è in grado di fornire. In quest'ottica, Becattini propone intanto, tre parti principali per l'evoluzione del paradigma distrettuale: uno studio sempre più approfondito dei diversi distretti o entità socioeconomiche locali individuabili nel panorama economico nazionale e internazionale; un lavoro di raffinamento del nucleo centrale della teoria economica; un ripensamento della storia e della ricerca economica, cercando di riprendere spunti contenuti in classici come Stuart Mill e Marshall che però non hanno sfruttato appieno il proprio potenziale analitico interpretativo.

Ma forse il terreno più idoneo per pensare a una operazione interdisciplinare che consegua pienamente il portato della rivoluzione teorica qui descritta, può essere lo stesso tema dello sviluppo locale, rispetto al quale (come evidenziato da Sforzi) è ancora difficoltoso dare una definizione univoca comunemente accettata, sebbene indubbiamente il campo disciplinare nel quale si sono maggiormente approfondite le basi sia quello dell'economia regionale proprio grazie al paradigma distrettuale. Il superamento dei confini dettati dalle singole discipline si ha proprio assumendo il luogo come unità d'indagine, anzi potremmo spingerci a dire, il luogo come oggetto dell'indagine: per la stessa geografia, ad esempio, ciò comporta il passaggio dal principio di localizzazione spaziale al principio di organizzazione territoriale, e quindi a porre al centro dell'analisi geografica lo sviluppo umano, invece del mero studio della concentrazione o dispersione dei fenomeni economici o sociali sul territorio.

È quasi ovvio il corollario di quanto una prospettiva interdisciplinare potrebbe migliorare la capacità di intervento sul territorio da parte delle istituzioni pubbliche. L'adozione dell'approccio dello sviluppo locale ha già completamente ribaltato, nella forma e nella sostanza, la prospettiva di azione sui "territori" da parte delle istituzioni pubbliche. Se in precedenza, infatti, il modo di procedere canonico era di tipo top/down, ovvero una serie di interventi "a cascata" decisi in una sede spesso lontana (anche proprio spazialmente), dal contesto locale, e sulla base di letture dei fenomeni socioeconomici relativi a dimensioni di ampia scala, adesso si fa quasi unanime riferimento ad approcci bottom/up, che hanno dato nuovo senso alla programmazione e alla pianificazione territoriale e valorizzano le istanze locali.

Purtroppo, il grande tema connesso, la grande problematica che si affaccia alle spalle di questo principio, è l'incognita delle risorse economiche che si potranno, nel prossimo futuro, mettere a disposizione delle stesse istituzioni e dei meccanismi di governo per la gestione della complessità. La riduzione di queste rischia, infatti, di far rinunciare in maniera forzata a una localizzazione efficace, che passa anche per una declinazione frammentaria di esigenze e interventi conseguenti, a favore di un accentramento progressivo di questi, il quale avrà a sua volta come risultato ulteriore immaginabile l'impoverimento della varietà locale.

C'è da sperare che, in questo caso, l'innovazione tecnologica e la disponibilità di strumenti avanzati di gestione territoriale, come ad esempio i GIS (Geographic Information Systems), possa costituire un valido supporto per ridurre al minimo questa possibilità. L'abbattimento molto accentuato dei costi di primo approvvigionamento dell'informazione di base e poi di impianto dei sistemi di gestione, verificatosi soprattutto negli ultimi dieci anni, e prevalentemente all'estero, fornirebbe molti elementi incoraggianti in tal senso.

### **3. Contro il "nanismo" imprenditoriale**

La letteratura sul "nanismo" imprenditoriale quale grande gap strutturale del Paese è esplosa nel corso dell'ultimo decennio, ma possiamo affermare con una certa tranquillità che affonda le sue radici in periodi ben precedenti. Ovvero, quando il mainstream della teoria dello sviluppo economico (e prevalentemente industriale), incentrato sull'accumulazione del capitale in grandi aggregati produttivi regnava incontrastato e,

in mancanza di altri quadri interpretativi, la presenza della piccola impresa sul territorio italiano era spiegata in termini di “proto capitalismo” o di “decentramento” degli stessi grandi plessi industriali.

È per l'appunto in quel periodo (inizio degli anni '70) che, nella documentazione in materia fornita da alcuni attori del dibattito (fra essi centri di ricerca, università, associazioni di categoria e organizzazioni sindacali), si assiste a una presa di posizione nettamente contraria rispetto ai primi, pionieristici tentativi di lettura alternativa dei fenomeni economici in atto nel Paese e a livello internazionale, che vedono la crisi occupazionale del modello basato sulla grande dimensione d'impresa, e contemporaneamente i controtendenti, positivi risultati della piccola impresa, soprattutto nel Nord Est e nel Centro Italia.

A ricordare toni e svolgimento di quell'allora già annosa querelle, possiamo ad esempio approfondire il dibattito sviluppatosi in Toscana, già allora epicentro del fenomeno, e citare l'articolo ““Maturità precoce”: una modernizzazione a rischio” di Giuliano Bianchi, contenuto nella “Storia d'Italia” di Giorgio Mori (1986, Einaudi, Torino), e ripreso di recente (in occasione della scomparsa dello stesso autore fiorentino ed ex direttore dell'IRPET) in una pubblicazione dello stesso IRPET e della Regione Toscana. Bianchi, nel testo, commenta con dovizia di particolari e citazioni di documenti ufficiali le allora posizioni della Federazione regionale toscana dei sindacati CGIL CISL UIL, cui si attribuisce addirittura la dichiarazione, al tempo, di una “crisi definitiva” del modello toscano, soprattutto a causa della presenza diffusa della piccola impresa e delle difficoltà strutturali della grande, con una situazione derivante dunque caratterizzata dall'“assenza di prospettive”. Ma segnala anche le parallele prese di posizione, fra gli altri, dell'Unione regionale delle Camere di Commercio, altrettanto scettica sulle prospettive dell'industria toscana, e delle sue strutture regionali; e traccia persino un netto distinguo, nella propensione ad accogliere il nuovo modello interpretativo, rispetto a regioni caratterizzate dallo stesso substrato politico culturale, come l'Emilia Romagna. Naturalmente, proprio nel momento in cui l'industrializzazione leggera, la “Terza Italia”, e i suoi temi, si fanno spazio nel dibattito nazionale, non mancano pressoché ovunque soggetti che avanzano fosche previsioni sui risultati dell'industria nazionale e parlano di debolezza strutturale che i risultati “contingenti” mascherano soltanto.

E con alti e bassi, ma sullo sfondo, certo, di un relativo affermarsi dell'Italia e delle sue produzioni sui mercati internazionali, il dibattito si trascina un po' sopito fino alla fine degli anni '90. L'Italia ha appena passato un periodo burrascoso, ma nel quale gli accenti e i toni critici si sono spostati soprattutto sul collasso, e sulla rivoluzione susseguente, del sistema politico, nonché sulle difficoltà d'ingresso nel mercato comunitario, con uno Stato gravato dal debito pubblico enorme che la politica di espansione del terziario pubblico dei governi precedenti aveva comportato.

La crisi del 2001, che verrà definita “la più grave dal Dopoguerra” (quella attuale ha fatto dimenticare a molti questo precedente), è alle porte, ma le critiche alla struttura produttiva italiana si manifestano già prima. È un Rapporto della Banca d'Italia, del febbraio 2001, a costituire un caposaldo del dibattito che seguirà, riecheggiante nei toni le epoche del cambio di paradigma, ma se possibile anche più acceso nei contrasti. Nel lavoro (Pagano, Schivardi 2001) si mette in evidenza una correlazione fra dimensione aziendale e crescita della produttività settoriale, assegnando un ruolo fondamentale alla spesa in Ricerca e Sviluppo; il “capitalismo familiare” italiano comincia



ad essere messo al centro delle critiche, dando avvio a una serie di ulteriori interventi dello stesso tenore da parte dei protagonisti delle istituzioni e del mondo politico.

Due anni dopo, sarà un sociologo, Luciano Gallino (formatosi alla Olivetti di Ivrea), ad articolare più compiutamente una critica feroce alla conformazione del sistema produttivo nazionale, pubblicata come pamphlet con un titolo assai esplicito: “La scomparsa dell’Italia industriale”. La tesi di partenza di Gallino è in realtà un argomento molto caro anche ai sostenitori del distretto industriale: ovvero che un Paese privo di una forte industria manifatturiera è condannato a un ruolo di subalterità all’interno del panorama economico internazionale. Ben diverse, tuttavia, sono le argomentazioni successive: le industria manifatturiere più importanti sono quelle “grandi”, ad alta intensità di capitale, come l’aeronautica, industria automobilistica, la chimica, l’elettromeccanica. Il cuore della competitività di un Paese è da ricercarsi nella “autentica” innovazione di prodotto, che non può essere fatta se non tramite costi enormi di R&S; non solo, ma solo quest’ultima, a differenza del “marmo, dell’olio d’oliva e dei filati di lana”, è in grado di apportare anche “benefici economici, occupazionali e intellettuali”. Ovviamente, mancando del tutto in Italia un’architettura simile, laddove la grande industria è stata smantellata per errori della classe dirigente, il futuro per l’industria italiana appare per Gallino quanto meno oscuro.

A questo testo fa seguito un nutrito corpus di pubblicazioni, più o meno dello stesso tenore, negli anni seguenti, e il dibattito si sposta sui mezzi di comunicazione, vedendo un ulteriore intervento massiccio dei protagonisti della vita politica. In quegli anni, non aiutano certo a sciogliere il nodo neppure gli interventi “esterni”. Se infatti l’Economist, per bocca del suo direttore Bill Emmott e di altri analisti, si concentra spesso sul “declino italiano”, e fa piovere critiche serrate sul suo modello economico caratteristico, altre firme internazionali continuano a individuare in esso la maggiore risorsa nazionale, e la ragione della sopravvivenza dell’Italia nelle alte sfere del capitalismo internazionale a dispetto di molti altri gap strutturali: fra queste si distingue Lucy Kellaway, del Financial Times, che esalta la capacità di sopravvivenza, in termini evolutivi, del paradigma della “granularità”.

La “grande crisi” 2008-2009, paradossalmente, costituisce un freno al dibattito, sopito nella negatività di base con al quale si osservano le pessime performance economiche di tutti i Paesi (e, comprensibilmente, di tutti i paradigmi economici), soprattutto di quelle interne ai Paesi a capitalismo avanzato.

Tuttavia, anche in questo periodo nelle discussioni la contrapposizione fra “distretti” e “nanismo” affiora, secondo le solite modalità; attacco ai distretti nel momento di gelo dell’economia, quando questi, per via della propensione all’export, sentono prima il morso della crisi e manifestano comportamenti economici peggiori rispetto ad altri paradigmi, e “rivincita” dei fautori del localismo nel momento in cui, viceversa, i distretti riescono ad agganciare prima la “ripresina” e fanno segnare nuovi record di valore esportato.